

2 RUE DE CHATEAUDUN
75009 PARIS - 01 76 21 73 00





19/25 SEPT 14
Hebdomadaire Paris

Surface approx. (cm²) : 512
N° de page : 38

GÉNÉRATION

ISABELLE RABIER

Elle déride la cosmétique

À 31 ans, la fondatrice de Dermance a bouclé une nouvelle levée de fonds cet été pour accélérer le déploiement de sa ligne de cosmétiques et de son réseau de conseillères-vendeuses à domicile.



Zone d'influence : *#Cosmétiques, #VenteADomicile, #Distribution, #Senior*




2 RUE DE CHATEAUDUN
75009 PARIS - 01 76 21 73 00

19/25 SEPT 14
Hebdomadaire Paris

Surface approx. (cm²) : 512
N° de page : 38

PAR **PERRINE CREQUY**
@PerrineCrequy

Le jeunisme, c'est « old school ». Après avoir rodé son modèle en Île-de-France, Isabelle Rabier lance cet automne sa gamme de soins pour peaux matures à travers l'Hexagone, et inaugure une ligne de maquillage. La volubile fondatrice de Dermance, âgée de 31 ans, s'emploie à apposer une touche d'authenticité dans le monde de la cosmétique. « *L'idée de fonder Dermance m'est venue en constatant que ma mère et ses amies étaient déçues par les gammes de soin pour peaux matures existantes. Et elles ne croyaient pas à la promesse marketing de retrouver une peau plus jeune, incarnée dans les publicités par des mannequins âgés d'à peine 20 ans* », se souvient-elle. Et qu'importe si elle-même n'a que 26 ans quand elle cofonde l'entreprise, en 2009 : elle a déjà établi sa feuille de route pour accompagner le vieillissement cutané. « *Je voulais que mes produits soient innovants, efficaces mais aussi agréables à utiliser. Dès l'origine, nous avons conçu une gamme sans silicone ni parabens, dans une démarche de qualité. Nous avons mis au point nos formulations avec les meilleurs prestataires, qui travaillent pour Chanel ou L'Oréal.* »

Et pour se faire une place aux côtés des géants du secteur, elle mise sur un système de distribution qui fait la part belle à « l'expérience utilisateur » et la relation client : la vente à domicile. « *Recruter cette force de vente qui fera tester les produits à nos clientes est un processus long. Mais être distribués en pharmacie aurait nécessité un investissement en communication de l'ordre de 3 ou 4 millions d'euros* », confie Isabelle Rabier, qui a lancé son activité grâce à un emprunt de 50000 euros, un apport de même montant par son associé de l'époque, et un premier tour de table auprès de business angels pour 130000 euros.

« IL FAUT MAINTENIR LE CAP À TOUT PRIX »

D'ici à la fin de l'année, son réseau devrait compter 150 à 200 conseillères. « *En 2015, ce nombre sera doublé, et notre chiffre d'affaires dépassera 1 million d'euros* », ambitionne l'entrepreneure qui verrait bien Dermance devenir le nouvel Yves Rocher ou le nouveau Clarins. Pour accélérer et peaufiner sa plate-forme en ligne, elle a bouclé cet été une levée de fonds de 800000 euros, auprès de spécialistes de la vente directe et des cosmétiques. Parmi eux, Alain Boutboul, ancien vice-président Europe de Coty, qui a fondé et cédé Forté Pharma : « *Isabelle est une battante. Depuis la création de Dermance, elle a pris des coups : des fournisseurs ont fait faillite, des collaborateurs sont partis. Elle était très concentrée à perfectionner son produit dans les premières années, mais elle a su apprendre la stratégie et le développement commercial.* » Parmi les avaries rencontrées, Isabelle Rabier a dû gérer le départ de son premier associé, Grégory Crossley, fin 2012. « *Quand on entreprend, il y a toujours des imprévus mais il faut maintenir le cap. Dans les moments difficiles, j'ai ressenti la solitude du dirigeant. Mais je n'ai jamais déprimé : je n'avais pas le temps* », précise-t-elle entre deux éclats de rire sonores.

Elle a dirigé Dermance seule pendant plusieurs mois, avant d'accueillir il y a un an le Lyonnais Jérôme Freytag comme associé, chargé du déploiement du réseau en région. Outre ses conseillères payées à la commission, Dermance emploie cinq salariés, dont une doctorante. Tous ont été recrutés avec le plus grand soin par Isabelle Rabier, après six mois à un an d'expérience au sein de cette jeune entreprise innovante (JEI), en stage et en CDD. « *Les diplômes prestigieux ne sont pas un critère pour moi. Je cherche des collaborateurs motivés, qui sauront évoluer avec l'entreprise. Des gens pragmatiques, curieux, agiles et capables d'apprendre en permanence* », détaille l'entrepreneure, qui admet volontiers être exigeante.

Élève brillante, elle a étudié à New York et à Londres, l'innovation et la finance. Ses stages l'ont amenée à participer à des opérations de fusions-acquisitions en Europe et en Turquie pour BNP Paribas, à devenir bras droit du dirigeant de l'agence de communication Extrême, ou encore à travailler au sein du cabinet de direction de SFR sur une stratégie d'acquisitions potentielles d'opérateurs de réseau de téléphonie mobile virtuels (MVNO). « *À l'issue de ce stage, on m'avait proposé de remplacer la directrice financière, partie en congé maternité. Mais j'avais déjà le projet Dermance en tête.* » L'idée prend corps dès 2009 au sein de l'incubateur HEC Entrepreneur, où Isabelle Rabier côtoie Céline Lazorthes (Leetchi), Lara Rouyres (Dealissime, Selectionnist) et Alix Poulet (e-Citizen). « *Nous continuons d'échanger souvent sur nos expériences d'entrepreneures, et sur nos expériences de vie. Avoir des amis entrepreneurs, qui comprennent vos impératifs d'agenda – les dîners à 22 heures et les annulations de dernière minute – apporte un grand confort* », souligne Isabelle Rabier, mère d'un petit garçon de 2 ans. « *Isabelle a une grande capacité à réseauter. Elle est résiliente, très persévérante et capable de faire des milliards de choses en même temps. Alors qu'elle était enceinte de sept mois et alitée, elle passait encore des soirées à remodeler son business plan* », admire Émilie Gobin, entrepreneure en résidence au Camping et amie d'Isabelle. Adèle Bounine, cofondatrice d'Emoi-émoi, fait aussi partie de ces amies de « la bande des HEC » auxquelles Isabelle Rabier se montre très fidèle. Elles ont partagé des locaux pendant deux ans : « *Isabelle est très affirmée. Elle sait ce qu'elle aime et ce qu'elle n'aime pas. Elle sait où elle veut aller, et exprime sa vision de façon très claire, dans une émission de télévision grand public ou devant des investisseurs. Elle est très ouverte et s'enrichit des rencontres avec des entrepreneurs qui ne sont pas de son secteur.* » Ainsi à l'occasion de l'édition moscovite, en 2012, du G20 YES qui rassemble des jeunes entrepreneurs du monde entier, elle s'est rapprochée du fondateur du réseau de crèches Les Petits Chaperons Rouges, Jean-Emmanuel Rodocanachi, qu'elle a convaincu d'investir au capital de Dermance, et de rejoindre son comité stratégique. « *Isabelle a une grande force de persuasion. Elle est très rigoureuse et réactive*, souligne Jean-Emmanuel Rodocanachi. *En pleine levée de fonds, elle a su remanier son discours en quelques jours pour répondre aux marques d'intérêt d'un institutionnel japonais, et quand l'accord ne s'est pas fait, reprendre les négociations avec ses investisseurs. Elle a un vrai goût du risque.* »

Et ce, depuis son plus jeune âge. À 16 ans, Isabelle Rabier n'a pas hésité à suivre sa mère, partie s'installer en Australie. À cette occasion, elle décide de sauter une classe pour s'inscrire directement en terminale. Elle découvre la relativité de la culture générale : les connaissances qui l'ont fait briller jusqu'alors ne parlent à personne là-bas. Mais elle obtient son bac en anglais avec mention, et monte un projet de tour du monde avec une amie. « *Isabelle a toujours su ce qu'elle voulait, faisant preuve d'une capacité de mobilisation énorme*, souligne sa mère, Corinne Granger, dirigeante dans de grands groupes du médical et de la cosmétique. *Pour réunir le budget pour ce tour du monde, elle cumulait deux emplois : un en journée et un autre le soir.* » Ainsi, Isabelle Rabier a visité la Thaïlande, la Turquie, Malte, la Grèce, l'Italie, l'Espagne et New York. Des horizons qui pourraient bientôt devenir ceux de Dermance : « *Notre modèle et notre plate-forme sont répliquables à l'international, en deux clics.* » De quoi atteindre la maturité, sans prendre une ride. ■

MODE D'EMPLOI

- **Où la rencontrer ?** De préférence dans le 11e ou le 17e arrondissement de Paris, en début ou fin de journée. *« Contactez-moi par mail ou via Linkedin. Je n'ai pas de Facebook pro. Et je fréquente les événements de Croissance Plus et de Cosmed, l'association des PME de la filière cosmétique, dont je suis membre. »*
- **Comment l'aborder ?** Montrez que votre prise de contact est réfléchie. *« Introduisez un minimum votre demande, et dites-moi comment je peux vous aider. N'hésitez pas à me relancer : insister est un signe de motivation. Mais sachez aussi respecter le "non". »*
- **À éviter :** Les postures. *« Pour entrer en relation, il faut dépasser les faux-semblants. Je vois tout de suite si mon interlocuteur est sincère. Je rends ce qu'on me donne. »*